



покрывает оказание амбулаторной-поликлинической и экстренной стационарной помощи и стоматологической помощи.

«Если говорить о классическом ДМС, то есть вероятность, что спрос на него может снизиться из-за ограниченного бюджета, — говорит замдиректора департамента методологии и андеррайтинга ДМС «Росгосстраха» Ольга Купцова. — На смену классическому ДМС в данном сегменте могут прийти продукты, предусматривающие ограниченный, но самый важный набор услуг. То есть в этом наборе может не быть физиотерапии и ЛФК, а также лечения банальных простуд. Но такие дорогостоящие и труднодоступные опции, как КТ, МРТ, специализированные анализы, в перечень медицинских услуг, безусловно, войдут».

В сегменте ДМС юридических лиц ожидается снижение сборов на 15% к уровню прошлого года, основные клиенты — это «дочки» западных компаний, крупный российский бизнес и госструктуры; они оптимизируют программы, но совсем от них не откажутся, прогнозирует директор по андеррайтингу личных видов

речь идет в основном о расширении продуктовой линейки, появлении более доступных полисов ДМС. Среди наиболее часто упоминаемых решений — программы экстренной медицинской помощи (по ним госпитализация возможна только по скорой) и программы с франшизой, в рамках которой страховая компания компенсирует расходы на лечение, только превышающие определенную оговоренную сумму, возможность страхования по ряду программ на короткий срок. Среди других предложений — предоставление рассрочек по страховым платежам, различные акции и скидки, например, при включении в один договор страхования нескольких клиентов.

Держи дистанцию

Особое внимание страховщики обращают на то, что во время карантина резко вырос спрос на услуги «телемедицины» — это страховой продукт, позволяющий получать медицинские консультации специалистов в дистанционном режиме. Тенденция эта не нова, интерес к услуге отчетливо проявился еще в прошлом году: как отмечал ЦБ в отчете о развитии рынка стра-

«Мы ожидаем не отказ от страховых продуктов, а изменение структуры спроса. В кризисное время важно сохранить устойчивость бизнеса»

страхования СК «Согласие» Олеся Сабанова. «Кризисные факторы в экономике окажут влияние на доходы населения и бизнеса, что в конечном итоге приведет к оптимизации расходов на страхование. При этом мы не ожидаем отказов от оформления ДМС — с большей вероятностью клиенты будут пересматривать объем услуг, доступный по договору», — соглашается Дмитрий Попов. Александр Лапунов также полагает, что крупные компании, в которых ДМС всегда было существенной частью социального пакета, вряд ли что-то изменят.

В целом же практически все опрошенные «Деньгами» страховые компании заявили об уже прошедшей или ведущейся «оптимизации» тарифов —

хования в 2019 году, «возможность получить консультацию врача онлайн позволяет снизить издержки страховщиков, а также временные затраты страхователей, что привлекает в этот сегмент клиентов, которые ранее предпочитали лечиться самостоятельно». Однако эпидемия коронавируса резко ускорила данный процесс.

«Это поразительный факт, мы должны, условно говоря, благодарить все эти карантинные режимы, которые сломали в головах людей традиционное представление о том, как можно и нужно лечиться, — делится заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов. — Люди поняли, что очень многие медицинские услуги, консультации можно получить дистан-